



Veldhoven, maart 2010.

*Wat je van het leven wilt dat je nog niet hebt,
kun je alleen vinden als je je oude denken kunt opgeven.*

Darel Rutherford

Betreft: Lezingen/masterclasses/workshops die echt feitelijk helpen!

Geachte lezer,

Wij geven diverse lezingen, masterclasses/workshops, zowel op locatie als bij ons op het bedrijf.

Doordat deze lezingen door mij als succesvol ex-directeur/aandeelhouder (van een bedrijf met 425 medewerkers) worden gegeven, zitten er zeer veel praktijk voorbeelden en interactie in.

Dus geen theoretisch “geleuter”, maar zeer pragmatisch en nuttig.

Omdat ik verschillende universitaire bedrijfseconomische en organisatorische opleidingen en de GBV (Gezond Boeren Verstand) praktijk opleidingen heb gevolgd, crisissen als DGA heb “overleefd” en dus ervaringsdeskundig ben op een zeer breed vlak, ben ik in staat over nagenoeg alle onderwerpen en dus ook over de crisis aanpak een zeer boeiend, leerzaam, inspirerend en praktisch verhaal te houden.

Op <http://www.speakersacademy.nl/speakers/harry-wijnhoven> en/of

http://www.sprekersplatform.nl/sprekers/Harry_+_Wijnhoven ziet u een korte omschrijving van mij.

De lezingen hebben in het algemeen als doel de eigen verantwoordelijkheid en het pro-actief zijn van de deelnemers (van directeur tot secretaresse) te vergroten en zijn gebaseerd op de praktijk.

Dus de aandacht ligt minder op vaardigheden/cognitieve overdracht en meer op het niveau van “wijsheid” vergaring.

De stijl die gebruikt wordt is confronterend, provocatief, enthousiasmerend en reflecterend, waarbij respectvolle humor als middel wordt gebruikt. Afhankelijk van de tijdsduur zit er meer of minder interactie en/of oefeningen in. Vanwege de vaak relatief korte tijd van een lezing, zal deze op een staccato wijze gegeven worden.

Ik werk veel met rollenspelen en praktische oefeningen.

En ik speel continue op de actualiteit in en op wat er op dat moment leeft in de groep.

Wij geven altijd op een situationele wijze lezingen, dus e.e.a. kan en wordt “on-going” aangepast.



De tijdsduur en exacte inhoud wordt in overleg met u bepaald.

Enkele **mogelijke** onderwerpen zijn:

1. **De kredietcrisis. EN WAT NU?** Het ideale onderwerp om nu met een nieuwe invalshoek (out of the box) in uw organisatie duidelijk aan bod te laten komen. Hoe langer u wacht, hoe moeilijker het wordt om er sterker uit te komen!
2. **“Magere” jaren** bieden een uitstekende kans om je echte kwaliteiten, talenten en moed te ontdekken en te ontwikkelen van jezelf en van je bedrijf.
3. **The science of getting rich:** Hoe word je rijk in de ruimste zin des woord.
4. **Persoonlijk inspirerend leiderschap:** Je hebt eigenlijk maar een mens te managen en dat ben je zelf. Dan pas kun je anderen goed managen.
5. **Werkonzekerheid aanvaarden is veranderlijkheid begrijpen.** Je kunt de golven niet stoppen, maar je kunt wel leren surfen.
6. **Wat is nu in de kern het belangrijkste om succesvol en bedrijf te starten en te laten groeien?**
7. **Hoe beheers ik mijn “IK” en vandaar uit mijn zakelijke omgeving en succes?**
8. **Vrouwen in het bedrijfsleven:** Waar lopen vrouwen tegenaan en hoe kun je juist je kracht als vrouw gebruiken?
9. **Partners van DGA's/topmanagers:** De partners worden vaak vergeten, terwijl het succes van de DGA/manager voor een groot deel afhankelijk is van het thuisfront.
10. **Klanttevredenheid:** Is een veel gebruikte term, maar wat betekent dit nu werkelijk?
11. **FQ, EQ, IQ, AQ en SQ:** Wat is het belangrijkste om succesvol te zijn en te blijven.
12. **Zelfbeeld:** Als je niet overtuigd bent van jezelf, wie dan wel.
13. **Teamspirit:** Wat is de kracht van een team?
14. **Bedrijfsoverdracht en opvolging.**
15. **Motivatie:** Hoe bereik je ware motivatie, zowel bij jezelf als bij anderen?
16. **Zou jij jezelf aannemen of in dienst houden? Spreekt voor zich.**
17. **Feedback en Feedforward:** Het geven en ontvangen van kritiek is een vak apart.
18. **To Do lijst en To Stop lijst.**
19. **Omgaan met stress:** Wat is stress eigenlijk en hoe voorkom je het?
20. **Gezondheid:** Gezondheid is niet iets wat je hebt, het is een staat van Zijn – een keuze.
21. **Functioneringsgesprekken en beoordelingsgesprekken:** Wat is het doel en hoe voer je ze?
22. **Waarden/normen implementeren:** Wat is het nut en doel van waarden/normen in een bedrijf?



23. **Time en/of Life management: Kun je Tijd wel managen of gaat het erom jezelf te managen? En hoe doe je dat dan?**
24. **Wat houdt je tegen om.....?**
25. **Change or Die? Het antwoord lijkt evident, maar**
26. **Hoe voorkom je dat je op je sterfbed zegt: "Had ik maar (meer)"?**
27. **Geluk? Wat is Geluk en hoe bereik je het?**
28. **Wat is succesvol zijn?**
29. **Ondernemerschap. Een verrassende blik.**
30. **Management. Hoe word en blijf je een goede manager?**
31. **Marketing. Een andere kijk hierop.**
32. **Reorganisatie.**
33. **Alleen meer rennen, helpt niet. De kredietkansen oppakken wel.**
34. **Hoe verkoop je en crisistijden?**
35. **Slaag- en faalfactoren**
36. **Rol en geest van senior**
37. **Financieel management**
38. **Investeringsbeslissingen**
39. **Management informatie**
40. **Verzekeringen en pensioenen**
41. **Sales-marketing-acquisitie**
42. **Werving nieuwe klanten**
43. **Meer business bij bestaande klanten**
44. **Effectief verkoopgesprek**
45. **Succesvolle offertes**
46. **Netwerken**
47. **Strategie en visie**
48. **Veranderingsmanagement**
49. **Innovatie**
50. **Personeelsbeleid in de ruimste zin des woord.**
51. **Werving en selectie**
52. **Competentie ontwikkeling**
53. **Ziekteverzuim en re-integratie**
54. **Communicatie**
55. **Projectmanagement**
56. **Employment benefits/Beloning**



- 57. Samenwerking en allianties
- 58. Functioneren en beoordelen
- 59. Arbeidsvoorwaarden en belonen
- 60. Hartcoherentie, een wetenschappelijk aantoonbaar antwoord op stress!
- 61. MeNu lezing (zeer verrassend!)
- 62. Er zijn uiteraard nog meer onderwerpen en/of combinaties mogelijk.

Deze zijn allemaal als zinvolle “break” in te zetten tijdens de lunch, werkoverleg, seminars, etentjes of vergaderingen.

Denk ook aan één of meerdere Masterclasses/lezingen ‘De drijvende kracht en persoon achter de ondernemer’ voor de partners van ondernemers. Het kan zelfs met hun kinderen erbij.

Ik merk dat er ook bij de partner zeer veel behoefte is aan hoe om te gaan met de spanningen die ondernemerschap met zich meebrengt.

Vanuit mijn ‘relatietherapie’ sessies met ondernemers/miljonairs paren, bemerk ik dat er door juiste communicatie veel spanningen en energieverlies voorkomen kan worden en zelfs huwelijken gered kunnen worden. En daardoor kan de ondernemer zijn energie ook blijven richten op zijn bedrijf.

U kunt ook een aparte Vrouwelijke ondernemersgroep starten en/of voor de kinderen van de ondernemers.

Dit is een aparte doelgroep die m.i. nog te weinig aandacht krijgt.

Ik werk multigoeraal, dus dit is de manier op een zeer geconcentreerde en relatief goedkope wijze in aanraking te komen met allerlei grote management goeroes (bijv. Covey, Porter, Drucker, Peters, etc.).

Nodig mij uit voor een gesprek en ik zal u overtuigen van de grote (promotionele) waarde van deze unieke aanpak en dat het er voor alle betrokkenen een zeer hoge ROI en een Win-Win op zit.

De lezingen/trainingen/workshops duren van 0,5 uur tot meerdere dagen of wekelijks/maandelijks, afhankelijk van uw wensen en doelen.

Enkele reacties van de deelnemers:

Inspirerend, origineel, eyeopener, zeer pragmatisch, verrijking, ik kan er echt iets mee, open, confronterend, Een feestje, enthousiasmerend, zeer nuttig, verhelderend en uniek.

We noemen het dan ook Entertrainment.



Neem voor de investeringskosten aub contact met mij op.

Informeer altijd. Wat heb je tenslotte te verliezen?

(Reserveer tijdig, mijn agenda is steeds vrij beperkt)

Ook bij onze lezingen (die rechtstreeks bij ons geboekt zijn) geldt onze No-cure Less-pay. Ik garandeer u dat alle deelnemers (dit geldt zeker ook voor “doorgewinterde” al reeds succesvolle ondernemers) na afloop zeer enthousiast zullen zijn, met meer vaardigheden en wijsheid naar huis zullen gaan én zeer gemotiveerd de crisis kansen zullen oppakken! Zo niet, dan gedeeltelijk geld terug. ***Dé investering in uzelf en/of uw goede medewerkers met een gegarandeerde zeer hoge ROI, juist nu in deze crisistijd!***

Zie onze site: www.w-cair.nl voor verdere informatie.

Hoogachtend,
Drs. Harry Wijnhoven

Het adres van W-cair bv is:

W-cair bv

Boonberg 2A

5507 NR Veldhoven

GSM: Harry: 06-53312831 Fax: 040-2055029

E-mail: harry.wijnhoven@w-cair.nl

Internet: www.w-cair.nl

(Bezoek alleen mogelijk na telefonische afspraak)

Bijlage: CV Harry



Drs. Harry Wijnhoven

Veldhoven

“Als resultaat in de praktijk telt”

Durf jij eens alles vanuit een ander perspectief te bekijken?

Harry Wijnhoven geeft personal- en teamcoaching en trainingen aan Directeur Groot Aandeelhouders (DGA's), Raad van Bestuur leden, (top)managers en (door)starters en hun medewerkers. Dit zowel op persoonlijk als op zakelijk vlak, in de profit- en non-profit sector. En hij is interim manager.

Zijn kracht ligt in het coachen en trainen van mensen die zich bezig houden met de volgende gebieden: HRM, Personeel en Organisatie, onderwijs, automatisering, aan- en verkoop en (ver)huur van onroerend goed, verkoop, financieel, juridisch, marketing, bedrijfsovernames, veranderingmanagement en facilitaire zaken.

Hij maakt hierbij gebruik van zijn kennis die hij heeft opgedaan in zijn Universitaire studie Bedrijfseconomie en van zijn 26-jarige praktijkervaring als zeer succesvol ondernemer.

Historie

Na zijn studie aan de universiteit als bedrijfseconoom behoorde Harry als DGA van een eigen automatiseringsbedrijf en tot 2004 algemeen directeur van Paradigit Computers bv (een IT-bedrijf met 425 medewerkers) ruim twee decennia lang tot de top van ondernemend Nederland. Hij weet dus zo uit eigen ervaring welke spanningen een topfunctie met zich mee kan brengen. Een topfunctie uitoefenen is in zijn visie net als topsport bedrijven. Hij coacht o.a. een hoogspringer. Die hoeft hij echt niet te leren hoe hij hoger kan springen. Dat weet hij zelf beter dan de coach. Sterker nog, hij springt ook veel hoger dan een coach. Waar de coach voor kan zorgen is dat hij mentaal sterker wordt,



zodat hij tijdens de wedstrijd 1 cm hoger springt dan zijn concurrent. Niemand ziet daar het effect van een coach. Toch is dat effect aanwezig. Die spirit wil hij ook aan topbestuurders geven. Dat hij of zij net dat ene stapje extra kan maken. Om steeds weer klaar te zijn voor de volgende uitdaging in de wedstrijd/zakenwereld die komen gaat.

Gecoached en/of getraind worden betekent bereid zijn doelen te stellen en keihard te werken om ze te bereiken en bereid zijn om af en toe onder “je kont geschopt” te worden.

“Je hoeft eigenlijk maar één mens te managen en te leiden en dat ben je zelf.”

Motivatie

Harry coacht vanuit zijn *kerncompetenties*. Als *ervaringsdeskundige* weet hij exact wat er speelt en leeft binnen organisaties, zowel op proces- als op mens niveau.

Hij is *gespecialiseerd* in het coachen in korte en krachtige trajecten met een hoge ROI. Zijn aanpak is *No-nonsense en resultaat gericht*. Eén van zijn uitgangspunten is: “Iets willen zonder te kiezen, is kiezen het niet te krijgen.” Hij bereikt bij de coachee operational excellence op zowel persoonlijk als op zakelijk vlak. Hij is stijlvol. Het gaat tenslotte niet om de methodiek, maar om de resultaten.

En hij is *To the point*. Kies niet voor coaching als een luxe, maar als het noodzakelijk is.

***Wat je van het leven wilt dat je nog niet hebt,
kun je alleen vinden als je je oude denken kunt opgeven.***

Darel Rutherford

Kerncompetenties Harry Wijnhoven

1. **Ervaringsdeskundig:** Als bedrijfseconoom en coach/trainer en vanuit mijn 26-jarige ervaring als DGA en algemeen directeur (tot 2005) van een bedrijf met 425 medewerkers weet ik exact wat er speelt en leeft, zowel op proces- als op mens niveau.
2. **Gespecialiseerd:** In korte en krachtige trajecten met een hoge ROI DGA's, directie-, bestuursleden en (top)managers coachen en trainen.
3. **No-nonsense/resultaat gericht:** Mijn uitgangspunt: Iets willen zonder te kiezen, is kiezen het niet te krijgen. Ik bereik bij de coachee operational excellence op zowel persoonlijk als op zakelijk vlak.
4. **Stijl vrij:** *Het gaat niet om de methodiek, maar om de resultaten.* Ik gebruik een zeer uitgebreid arsenaal aan interventie technieken, die in de praktijk getoetst zijn. Ik ben



provocatief en maak o.a. gebruik van NLP, RET, Logotechniek en PMA (een nieuwe revolutionaire neuro-wetenschappelijke coaching methode uit de VS).

5. **To the point:** U vraagt, ik lever. Coaching niet kiezen als een luxe, maar als het noodzakelijk is. De volledige verantwoordelijkheid nemen voor je eigen leven en pro-activiteit leidt tot verandering.

Ik functioneer optimaal bij moeilijke problemen/uitdagingen, met name waarbij menselijke weerstanden en communicatieproblemen een rol spelen en dat is mijn inziens bijna altijd de reden waarom turnaround/restructuring (deels)mislukt.



Uitgebreid non conventioneel Curriculum Vitae:

Naam: Drs. (D)oelbewust (R)espectvol (S)piegelend Harry J.A. Wijnhoven.

Geb. dat.: 19 oktober 1961.

Voltooide opleidingen/cursussen:

- Katholiek Universiteit Tilburg: Doctoraal Bedrijfseconomie (met pedagogische en didactische aantekening, coaching en filosofie/wijsbegeerte en organisatiewetenschappen).
- Auditor ISO 9001.
- Doorbraak trainer.
- Transformationeel Leiderschap trainer.
- Progressive Mental Alignment business coach.
- Progressive Mental Alignment trainer.
- GBV (Gezond Boeren Verstand) praktijk opleiding.

Werkervaring:

- In 1983 Phaser automatisering bv. opgericht. Dit bedrijf leverde aan het onderwijs/overheid door geheel Nederland hard- en software en automatiseringsdiensten.
- Vanaf 1983: Getrouwd en vader van 2 fijne en lieve dochters Manon (1991) en Michelle (1994).
- Van 1 januari 2001 tot 1 januari 2004: Op 1 januari 2001 hebben wij ons bedrijf verkocht aan Paradigit Computers bv. Per 1 januari 2004 ben ik volledig teruggetreden en heb ik besloten om zelf weer een nieuw bedrijf te starten. Paradigit is de grootste computerproducent van Nederland met op dat moment een omzet van € 70 miljoen, 425 medewerkers en 14 vestigingen. Hier was ik Algemeen Directeur en zat ik samen met de 2 oprichters in de algemene directie. In mijn portefeuille zat o.a.: HRM, Personeel en Organisatie, automatisering, aan- en verkoop en (ver)huur van onroerend goed, trainingen, backoffice, ISO 9000, verkoop, financieel, marketing, bedrijfsovernames en facilitaire zaken. Mijn leiderschapsstijl kenmerkt zich door op basis van normen en waarden op authentieke en integere wijze dienend en coachend leiding te geven. En ik ben tegelijkertijd respectvol hard en direct in crisis- en conflictsituaties.
- Aan diverse bestuursleden/managers/directeuren/DGA's/ en hun partners uit de "top van Nederland" personal/mental coaching/training gegeven/aan het geven (ik ben o.a. de coach



van de Ondernemer van Nederland van het jaar 2004 en ik heb mij o.a. gespecialiseerd in het coachen van medemensen uit de quote 1000).

- Geven van masterclasses, lezingen en trainingen bij o.a.: de Rabobank, ABN-AMRO, Jamin, KvK, ROC, Fontys, diverse zorginstellingen, diverse verzekeringsmaatschappijen, leiderschap bijeenkomsten, CWI, vastgoedondernemingen, Lionsclub, Rotary, ondernemersbijeenkomsten, etc.
- Part-time extern docent aan de Fontys Hogeschool Eindhoven, afdeling MER (Management, Economie en Recht) afd. Vastgoed en Makelaardij en Small Business Retail Management.
- Ik behoor tot een selecte groep van “Inspirerende leiders van Nederland”, die twee keer per jaar samenkomen voor een dialoog over (transformationeel) leiderschap.
- Geregistreerd bij de Nederlandse Orde van Beroeps Coaches als één van de 250 registercoaches in Nederland (zie www.NOBCO.nl).
- Eén van de 15 topcoaches van Nederland die is aangesloten bij Coaching Nederland bv.
- Eén van de 5 geaccrediteerde externe coaches van de NVZD (De Nederlandse Vereniging van Ziekenhuisdirecteuren is in 1979 opgericht als beroepsvereniging en belangenorganisatie voor topmanagers in de intramurale gezondheidszorg waar ongeveer 1000 bestuurders en oud-bestuurders lid van zijn). Als lid van de CCO (Commissie Coaching & Ondernemerschap) coach ik de leden van de Raad van Bestuur en de directieleden.
- Interim manager: Dankzij mijn zeer ruime ervaring als DGA en ik in deze hoedanigheid reeds diverse bedrijven (al dan niet uit faillissement) heb overgenomen, kan ik op een pragmatische wijze zeer goed omgaan met weerstanden die veranderingen en reorganisaties met zich meebrengen.
- Werkzaam als geregistreerd coach voor diverse landelijk opererende bedrijven die zich bezig houden met Global Resources (werving en selectie) en Human Capital Solutions (van ziekteverzuim aanpak tot carrière ontwikkeling).
- Co-auteur/schrijver van “Het handboek voor Coaching”. Een boek vol met methodieken, modellen, technieken en formulieren voor professionele coaching, bestemd voor professionele coaches, leidinggevend en HRM managers.
- Directeur/groootaandeelhouder van een coaching bureau, W-cair bv.
- Lid van Raad van Advies bij diverse vastgoedfondsen.
- Interim COO bij diverse (vastgoed) bedrijven.
- Huidige functies: Medemens, (personal/mental)Coach, Vrager, Inspirator, Bestuurder, Mediator, Bedrijfseconoom, Managementdeskundige, Motivator, Leider, Consultant, Trainer, Oplosser, Partner, Realist, Levensgenieter, Filosoof, Dagvoorzitter, Speaker, Succescoach,





Ervaringsmens, Turnaround business restructuring manager, Crisis manager, Bedrijfsoverdracht begeleider, Integriteitmanager, Interim directeur / COO / manager, CHO (Chief Human Officer), Executive coach, Organisatiedeskundige.

***Iedereen denkt erover om de wereld te veranderen,
maar slechts weinigen denken erover, zichzelf te veranderen.***

Vrij naar Leo Tolstoi